

2018年3月期 第3Q 決算説明資料



<証券コード：6549>

ディーエムソリューションズ株式会社

2018年2月8日



本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

DM事業が好調に推移し、3Qでの過去最高売上を達成 (通期計画進捗率75%超)

拠点開設、人材獲得など成長投資を行い前年同期比減益

(単位：百万円)	2017.3 3Q累計	2018.3 3Q累計	同期比 増減	通期計画	進捗率
売上高	6,702	7,708	+1,006	10,260	75.1%
営業利益	222	168	△53	280	60.0%
経常利益	223	165	△58	273	60.4%
当期純利益	140	102	△38	169	60.4%

4Q以降も通期業績達成と来期以降の事業拡大に向け邁進

インターネット事業 自社運営メディアの価値向上策 実施

当社運営メディア 妊活・育児の応援サイト『たまGoo!』
ニュースサイト「NEWS ポストセブン」(小学館)へ記事提供を開始



FOR ALL THE NEWS-LOVERS



国内屈指のメディア
月間1億ページビュー

記事提供



読者獲得

メディア価値向上

収益機会拡大

インターネット事業 新たな自社運営メディア・オープン

商品比較ニーズが高い葉酸サプリを徹底比較できるサイトをオープン



「葉酸サプリ徹底比較」

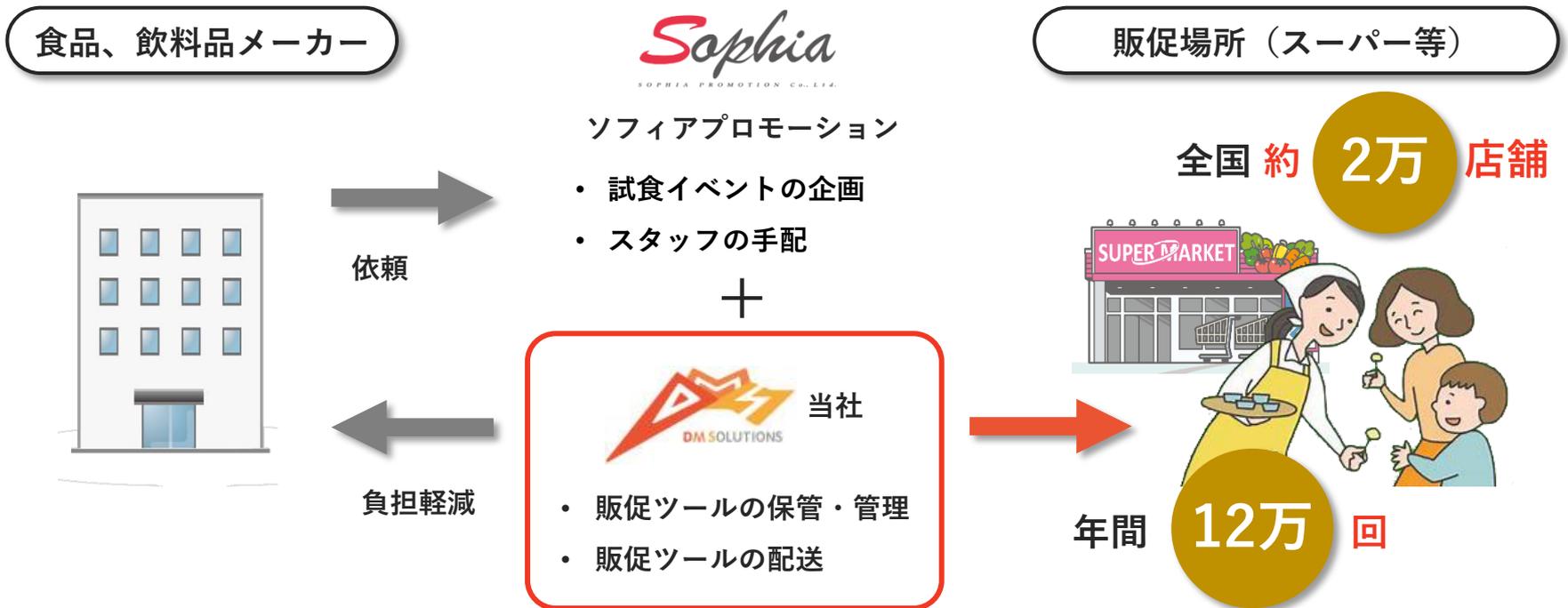


購入検討者に有益な情報を提供、メディア価値向上を図り、
早期の収益貢献を目指します。

✉ **ダイレクトメール事業** **フルフィルメントサービスの受託拡大**

**試食販売・食育販促の業界大手(株)ソフィアプロモーションと業務提携
フルフィルメントサービスを活用し、食品メーカーへの業務支援を開始**

インスタプロモーションイベントに販促ツールと人を手配



✉ **ダイレクトメール事業** 新たなセールスパートナーを迎え、事業拡大を加速

多数の会員、ユーザーを抱える

**通販会社、百貨店、食品・ヘルスケア関連メーカーを顧客とする
日本トータルテレマーケティング(株)と業務提携**

NTMの顧客企業に当社のダイレクトメールサービスを提案、提供

NTMの顧客

- 百貨店
- 通販会社
- 食品、医薬品、ヘルスケア関連メーカーなど



コールセンター業務
フルフィルメント業務
(受注・商品管理・発送)

エンドユーザー



+



当社

✉ **ダイレクトメール**